

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

V.1 Simpulan

Setelah melakukan serangkaian penelitian dan pengujian hipotesis pada kepercayaan dan persepsi resiko terhadap minat beli, maka peneliti dapat menarik kesimpulan sebagai berikut

- a. Kepercayaan berpengaruh signifikan terhadap minat beli *online* (Zalora.co.id). Jadi semakin tinggi kepercayaan maka semakin tinggi minat beli online (Zalora.co.id)
- b. Persepsi resiko berpengaruh signifikan terhadap minat beli *online* (Zalora.co.id). Maka dapat disimpulkan ketika konsumen mempersepsikan resiko yang kecil maka akan mempengaruhi minat beli *online* (Zalora)

V.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- a. Perusahaan Zalora tetap mempertahankan dan meningkatkan kepercayaan konsumen guna meningkatkan minat beli secara *online*. Zalora harus mampu membuat suatu strategi untuk mempertahankan minat beli konsumen. Beberapa cara agar konsumen tidak berpaling ke pesaing yaitu memberikan informasi yang lebih lengkap, serta memberikan pelayanan yang maksimal, karena semakin baik kepercayaan akan semakin tinggi minat beli *online* (Zalora.co.id). Jika konsumen berminat membeli, maka dapat mendorong terjadinya keputusan pembelian sehingga tujuan perusahaan Zalora dapat tercapai. Dengan meningkatnya kepercayaan konsumen dalam berbelanja di Zalora maka konsumen mempersepsikan resiko yang kecil untuk membeli produk yang ada didalam Zalora.

- b. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan untuk menambahkan faktor lainnya yang dapat mempengaruhi minat beli selain kepercayaan dan persepsi resiko agar hasilnya lebih maksimal. Dan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan metode lain dalam meneliti kepercayaan, persepsi resiko terhadap minat beli *online*, misalnya melalui wawancara mendalam terhadap responden, sehingga informasi yang diperoleh dapat lebih bervariasi daripada angket yang jawabannya telah tersedia



